

# Dale Carnegie – Der Klassiker

**F**ühren. Mitarbeiter fordern und fördern. Prozesse gestalten. Im Team implementieren. Inhalt des Dale Carnegie-Kurses für Kommunikation und Menschenführung. Ein Teilnehmer formuliert das so: „Ich habe gelernt, auf Menschen zuzugehen, auch unangenehme Themen ohne Stress anzusprechen. Und ich habe gelernt, die Last vermeintlicher Probleme abzuschütteln.“

Die Basis dafür schrieb Dale Carnegie vor 70 Jahren. „Wie man Freunde gewinnt“ heißt das Buch, das gerade in der 45. Auflage erscheint. 30 Millionen Stück sind weltweit davon verkauft worden. Bis jetzt. Die Kurve zeigt immer noch nach oben. Dale Carnegie starb 1955. Sein Buch ist unverändert jung und erfolgreich, ebenso wie die darauf aufbauende Trainings-Philosophie. Das Training konzentriert sich darauf, dass Menschen ihre Fertigkeiten ausbauen, um privat und beruf-

lich nachhaltig positive Ergebnisse zu erzielen. Sieben Millionen Menschen in 75 Ländern haben bisher von der Dale Carnegie Methode profitiert. Leadership, Kommunikation, Präsentation und Verkauf sind die Schlüsselbegriffe des Angebots. In Österreich wird Dale Carnegie seit dem Vorjahr von einem neuen Team geführt, das die Trainingsformate modernisiert und die Zahl der Trainer verdoppelt hat. Die besonderen Ergebnisse erzielt das Dale Carnegie Training insbesondere durch das Real-Time-Coaching, das alle Trainer in einem ISO-zertifizierten Prozess erlernen.

## Das Angebot

- Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre firmenspezifischen Anforderungen
- Dale Carnegie Kurs für Kommunikation und Menschenführung, Sicher auftreten, authentisch wirken, geschickter mit Menschen umgehen, eigene Ziele

konsequent verfolgen und persönliche Ressourcen nutzen

- Leadership Training für Manager. Wie Sie als Coach Ihres Teams Ihre Mitarbeiter fördern und fordern - Dale Carnegies bewährte Prinzipien der Menschenführung
- High Impact Presentations. Wie Sie Ideen, Produkte und sich selbst am besten präsentieren
- Sales Advantage - professionell verkaufen. Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss - den Entwicklungsprozess einer funktionierenden Verkaufsbeziehung beherrschen
- Neukunden gewinnen leicht gemacht - Zur Erhöhung der Quote bei der Neukundengewinnung am Telefon, für mehr qualifizierte Besuchstermine und mehr Freude am Telefon

**Informationen unter:**  
[www.dale-carnegie.at](http://www.dale-carnegie.at)